

## Cuestionario Thomas-Kilman de estilos de comportamiento

¿Cómo actúa Vd. cuando se da una situación en la que sus inclinaciones difieren de las de su interlocutor? Para conocer la modalidad de conducta que prima en su manera de afrontar un conflicto, escoja de cada par del siguiente cuestionario la proposición que más se acerque a su forma habitual de comportarse. Después traslade esta marca al cuadro B (Puntuación), sume los puntos de cada columna y conocerá cuál es su estilo de comportamiento ante un conflicto.

---

1  A.- Hay ocasiones en las que dejo que otras personas se responsabilicen de resolver el problema.

B.- En vez de negociar los puntos donde no estamos de acuerdo, trato de poner énfasis en los que sí estamos de acuerdo.

---

2  A.- Procuero buscar una solución de compromiso.

B.- Trato de hacer frente a todos los problemas e intereses involucrados en la situación: los suyos y los míos.

---

3  A.- Como norma general me mantengo firme en el logro de mis metas.

B.- Puede que trate de suavizar con objeto de salvaguardar nuestra relación.

---

4  A.- Procuero buscar una solución de compromiso.

B.- A veces sacrifico mis propias inclinaciones en aras de los deseos de los otros.

---

5  A.- Por principio, busco la ayuda del otro para encontrar la solución.

B.- Hago todo lo que sea necesario para evitar tensiones inútiles.

---

6  A.- Trato de evitar situaciones desagradables para mí.

B.- Trato, por encima de todo, de sacar adelante mis propuestas.

---

7  A.- Pospongo la discusión hasta poder pensarlo en profundidad.

B.- Abandono ciertas posiciones a cambio de cesiones de su parte.

---

8  A.- Como norma general, me mantengo firme en el logro de mis metas.

B.- Trato de poner al descubierto lo antes posible todos los problemas y las implicaciones que tienen para ambas partes.

---

9  A.- Creo que no merece la pena preocuparse demasiado por las diferencias.

B.- Me esfuerzo por conseguir las cosas como yo quiero.

---

10  A.- Me mantengo firme en la persecución de mis metas.

B.- Procuero buscar una solución de compromiso que sea equilibrada para ambas partes.

---

11  A.- Trato de poner al descubierto lo antes posible todos los problemas y las implicaciones que tienen para ambas partes.

B.- Puede que trate de suavizar con objeto de salvaguardar nuestra relación.

---

12  A.- Con frecuencia evito tomar posiciones que crearían tensión.

B.- Apoyaré algunos de sus puntos de vista si él apoya los míos.

---

13  A.- Propongo un punto intermedio para la solución.

B.- Presiono para que se haga lo que indico.

---

14  A.- Le expongo mis ideas y pido que exponga las suyas.

B.- Trato de demostrarle la lógica y ventajas de mi punto de vista.

---

15  A.- Puede que trate de suavizar con objeto de salvaguardar nuestra relación.

B.- Procuero hacer lo necesario para evitar tensiones.

---

16  A.- Trato de no herir los sentimientos del otro.

B.- Trato de convencerle de las ventajas de mi postura.

---

17  A.- Como norma general me mantengo firme en el logro de mis metas.

B.- Hago todo lo que sea necesario para evitar tensiones inútiles.

---

- 
- 18  A.- Si eso le hace feliz, puede que le deje mantener sus puntos de vista.
- B.- Apoyaré algunos de sus puntos de vista si él apoya los míos.
- 
- 19  A.- Trato de poner al descubierto lo antes posible los problemas y las implicaciones que tienen para ambas partes.
- B.- Pospongo la discusión hasta poder pensarlo en profundidad.
- 
- 20  A.- Propongo rápidamente resolver las diferencias.
- B.- Trato de encontrar una tercera vía de solución que implica ventajas e inconvenientes para ambos.
- 
- 21  A.- A la hora de la negociación me preocupo bastante de tener en cuenta los deseos de la otra persona.
- B.- Siempre me inclino a la discusión clara y directa del problema.
- 
- 22  A.- Trato de encontrar el punto medio entre su posición y la mía.
- B.- Me afirmo en mis deseos.
- 
- 23  A.- Me preocupa con frecuencia satisfacer todos nuestros deseos.
- B.- Hay ocasiones en las que dejo que otros se responsabilicen de resolver el problema.
- 
- 24  A.- Si es tan importante para la otra parte, intentaré dejarle hacer sus deseos.
- B.- Trato de llevarle a una situación que facilite el pacto.
- 
- 25  A.- Trato de demostrarle la lógica y ventajas de mi punto de vista.
- B.- A la hora de la negociación me preocupo bastante de tener en cuenta los deseos de la otra persona.
- 
- 26  A.- Propongo un campo de mutuo entendimiento.
- B.- Casi siempre me preocupo de tener en cuenta y satisfacer todos los deseos que tenemos las partes implicadas.
- 
- 27  A.- Con frecuencia evito tomar decisiones que crearían tensión.
- B.- Si eso le hace feliz, puede que le deje mantener sus puntos de vista.
- 
- 28  A.- Como norma general me mantengo firme en el logro de mis metas.
- B.- Como norma general busco la colaboración del otro para llegar a la solución.
- 
- 29  A.- Propongo un campo de mutuo entendimiento.
- B.- Creo que no merece la pena preocuparse demasiado por las diferencias.
- 
- 30  A.- Trato de no herir los sentimientos del otro.
- B.- Siempre comparto el problema con el otro con objeto de encontrar una solución apropiada.
-

## PUNTUACIÓN

Rodee con un círculo las mismas letras que antes señaló también con un círculo en cada uno de los enunciados del cuestionario.

	1	2	3	4	5
1				A	B
2		B	A		
3	A				B
4			A		B
5		A		B	
6	B			A	
7			B	A	
8	A	B			
9	B			A	
10	A		B		
11		A			B
12			B	A	
13	B		A		
14	B	A			
15				B	A
16	B				A
17	A			B	
18			B		A
19		A		B	
20		A	B		
21		B			A
22	B		A		
23		A		B	
24			B		A
25	A				B
26		B	A		
27				A	B
28	A	B			
29			A	B	
30		B			A

Nº total de puntos rodeados con un círculo en cada columna:

Columna 1: \_\_\_\_\_

Columna 2: \_\_\_\_\_

Columna 3: \_\_\_\_\_

Columna 4: \_\_\_\_\_

Columna 5: \_\_\_\_\_